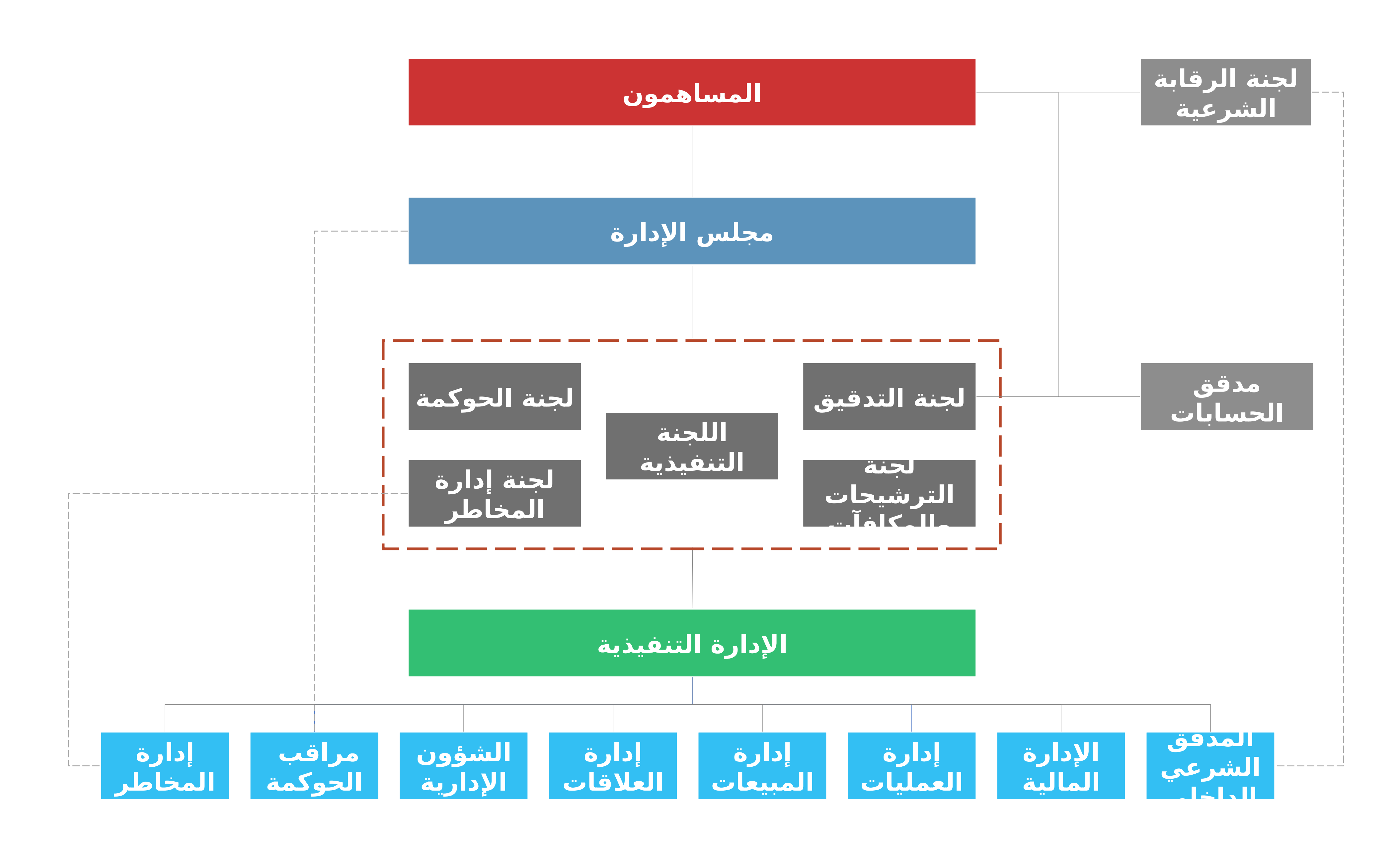
نموذج (1) لهيكل تنظيمي لبنك استثماري إسلامي





نموذج (2) لهيكل تنظيمي لبنك استثماري إسلامي

- مجلس الإدارة
  - أمين سر المجلس
  - لجان الحوكمة
    - لجنة الحوكمة
    - لجنة المخاطر
    - اللجنة الشرعية
    - لجنة المراجعة
    - لجنة الاستثمار
  - الرئيس التنفيذي
    - المدير المالي والإداري
      - مدير الموارد البشرية
        - موظف الموارد البشرية
        - سكرتاريا/ استقبال
        - لوجستي
      - رئيس الحسابات
        - محاسب
      - مدير الدعم الفني
        - أخصائي الدعم الفني
    - مدير الاستثمار
      - مدير تطوير الأعمال
        - مستشار أعمال
      - مدير تمويل الشركات
        - محلل مالي
        - محلل مالي



خِدمات الشركات
Corporate Legal Services

1. تحديد غَرَض (نشاط) الشركة.
2. تحديد الاسم التجاري للشركة.
3. تحديد الشكل القانوني المناسب: (شركة مساهَمة، أو ذات مسؤولية محدودة، أو تضامُن، أو توصية بسيطة، أو توصية بالأسهم.
4. تحديد المركز الرئيس للشركة.
5. صياغة عقد التأسيس والنظام الأساس، وكافة الوثائق والمستندات ذات الصلة والمطلوبة للتسجيل.
6. تحديد الشركاء (المؤسِّسين): أسمائهم، وحِصصهم، وجنسياتهم، وعناوينهم.
7. استخراج السِجِلّ التجاري، ومتابعة إصدار كافة التراخيص التجارية والصناعية ذات العلاقة بالنشاط.



محتويات العقد التجاري النموذجي

تراتُبية البُنود ضمن العقود التجارية لبيتِ المَـــشُـــورة:

بداية العقد

1 مقدمة العقد
2 التمهيد
3 ملاحق العقد
4 محل العقد
5 قيمة العقد
6 مدة العقد
7 آلية الدفعات
8 مكان تنفيذ العقد
9 التزامات الطرف الأول
10 التزامات الطرف الثاني
11 تعارض المصالح
12 الضمانات
13 متابعة تنفيذ العقد
14 صلاحية تعديل العقد
15 المِلكية الفكرية
16 التعاقد من الباطن
17 مسؤولية مخالفة العقد
18 المعَاينة النافية للجهالة
19 مسؤولية التأخير في تنفيذ العقد
20 التنازل عن العقد
21 الأحكام القضائية
22 سرّية المعلومات
23 الضرائب والرسوم
24 الالتزام ببنود العقد
25 الإخلال بالعقد
26 فَسخ العقد
27 القانون الحاكم للعقد
28 فَض النزاعات
29 الإخطارات والمراسَلات
30 نُسَخ العقد

نهاية العقد



Legal Forms of Companiesالأشكال القانونية للشركات

1 **شركة التضامن** General Partnership	هي شركة يؤسِّسها شخصان أو أكثر من ذوي الصفة الطبيعية، يكونون فيها مسؤولين شخصياً في جميع أموالهم وبالتضامن عن التزامات الشركة، ويكتسبُ الشريك فيها صفةَ التاجر.
2 **شركة التوصية البسيطة** Limited Partnership	هي شركة تتكوّن من فريقين من الشركاء، فريقٌ يضمُّ على الأقل شريكاً من ذوي الصفة الطبيعية يكون مسؤولاً في جميع أمواله بالتضامن عن ديون الشركة والتزاماتها، وفريقٌ آخر يضمُّ على الأقل شريكاً موصِياً لا يكون مسؤولاً عن ديون الشركة والتزاماتها إلّا في حدود حصته من رأس المال، ولا يكتسِب الشريك الموصِي صفةَ التاجر.
3 **شركة التوصية بالأسهم** Company Limited by Shares	هي شركة تتكوّن من شركاء متضامنين -لا يقلّ عددهم عن اثنين- مسؤولين عن التزامات الشركة في جميع أموالهم، ومن شركاء مساهمين -لا يقلّ عددهم عن ثلاثة- لا يُسألون عن التزامات الشركة إلّا في حدود ما يملكون من أسهمٍ في رأس المال.
4 **الشركة ذات المسؤولية المحدودة** Limited Liability Company	هي الشركة التي لا يقلُّ عددُ الشركاء فيها عن اثنين ولا يزيد على خمسين شريكاً من ذوي الصفة الطبيعية أو الاعتبارية، وتُعَد ذمتُها مستقلّة عن الذمة المالية لكل شريك فيها. وتكون الشركة وحدُها مسؤولةً عن الديون والالتزامات المترتّبة عليها أو الناشئة عن نشاطها، ولا يكون الشركاء فيها مسؤولين عن هذه الديون والالتزامات إلّا بقدر حصتِهم في رأس المال.
5 **شركة المساهَمة المُقفلة** Closed-Joint Stock Company	هي الشركة التي لا يقلّ عدد المؤسسين فيها عن اثنين ولا يزيد على مائتي مساهم، ويُقسَّم رأسُ مالها إلى أسهم اسمية متساوية القيمة تُدفَع قيمتها بالكامل، وذلك عن طريق التوقيع على عقد التأسيس، ولا تُطرَح أسهمها للاكتتاب العام، ولا يُسأل المساهمُ فيها إلّا في حدود ما يملكه من أسهم.



Our Corporate Services خِدمات الشركات

النظام الداخلي

السياسة المالية

سياسة الحوكمة

النظام الأساس

عقد التأسيس

نعمل على صياغة وإعداد عقد التأسيس وميثاق الشركاء

لدينا خبرة في رسم سياسة الحوكمة وكافة اللوائح التنظيمية للشركات

نعمل على صياغة وإعداد عقد التأسيس وميثاق الشركاء

نعمل على صياغة وإعداد عقد التأسيس وميثاق الشركاء

صياغة النظام الأساس للشركة بما يتناسب مع أغراض الشركة وأهداف الشركاء وتطلّعاتهم



مـــكـــاتــــبــُـنـــا الإقليمية Our Regional Offices

مقر المكتب الرئيس في المناطق السورية المحرّرة، في محافظة إدلب. حيث تمّ تأسيس المكتب في عام 2022م.

نقدم خِدماتنا القانونية واستشاراتنا المالية لعملائنا من رجال الأعمال والشركات السورية العاملة في تركيا. حيث إن ممارسة الأعمال في بلدَين في آنٍ واحد تتطلب معرفةً واسعةً في متطلّبات وقوانين ممارسة كافة أنواع الأعمال، ومهارةً عاليةً ومصداقيةً في إسداء المَشورة المناسبة لعملائنا.

نسعى إلى افتتاح أول مكاتبنا في خارج المناطق السورية المحررة، حيث نعمل على التركيز مستقبلاً على عملائنا رجال الأعمال السوريين في دول الخليج العربي، تحديداً في المملكة العربية السعودية والكويت وقطر. وذلك سعياً منّا إلى تشجيع الاستثمار في المناطق السورية المحرَرة وتسويق الفرص الاستثمارية.



إطار إدارة المخاطر







How is إجراءات إدارة المخاطر

سياق ومعايير إدارة المخاطر

تحديد المخاطر

تحديد المخاطر وتصنيفها بناءً على فئات المخاطر المحدَّدة مسبقاً.

تحليل المخاطر

تحليل المخاطر وتعريف المسبِّبات، والآثار المتوقعة على العمليات، والتأكد من ربط المخاطر بالأهداف الاستراتيجية، وتحليل مدى تأثيرها.

تقييم المخاطر

تقييم المخاطر بناءً على مصفوفة الأثر والاحتمالية والتي تركز على الأثر المالي، وتَعطُّل العمليات، وثقة أصحاب المصلحة، والتدخل الاستراتيجي، كما تُقاس احتمالية الخطر بناءً على الضوابط المفعَّلة وتكرار حدوثه.

معالجة المخاطر

يتم تحديد أهم وأعلى المخاطر تقييماً لوضع خُطط علاج بإضافة ضوابط للحد من أثر الخطر واحتمالية حدوثه. ويتم تحديد ووضع مؤشرات لمراقبة المخاطر الرئيسة (أعلى المخاطر تقييماً) لضمان مراقبتها بشكل دقيق ومستمر وإعطاء الإدارة العليا إنذار مبكر في حال زادت احتمالية وقوع الخطر.



M&A Lifecycle Overview

A multidisciplinary and integrated approach is key to success across the M&A lifecycle

The M&A Lifecycle

Pre-deal		Pre-Announcement	Post-Announcement	
M&A Strategy	Target Screening	Diligence & Evaluation	Integration / Separation Planning	Integration / Separation Execution

M&A Strategy (Pre-deal)

- Establish a board corporate strategy and assess means to realize that vision.
- Review portfolio against value creation and strategic imperative.
- Assess and prepare for multiple, potential acquisition pathways to achieve goals.
- Identify, evaluate, and prioritize strategies for achieving organic and inorganic growth.
- Assess capability to undergo a strategic M&A program.
- Establish decision rights and accountability within the organization.

Target Screening (Pre-deal)

- Define and prioritize acquisition criteria to apply to entire universe of potential targets.
- Collect screening data from entire universe of potential targets and apply the acquisition criteria to evaluate potential fit.
- Prioritize initial acquisition candidates and develop profiles.
- High level pre deal integration planning and initial diligence for synergy opportunities.
- Detailed screening of potential targets on the basis of business strategy, competitive strategy and value potential.

Diligence & Evaluation (Pre-Announcement)

- Conduct Financial / Accounting and Tax diligence.
- Perform business due diligence, including commercial, operations, IT, and HR.
- Initial internal controls diligence.
- Identify core and non-core portfolio assets and eventual sale opportunities.
- Negotiations execution including deal valuation, asset or target valuation and structuring.
- Refine integration planning on target.

Integration / Separation Planning (Post-Announcement)

- Establish operating model and overall integration blueprint.
- Organize controls such as integration management office and synergy / work thread teams.
- Conduct clean room analysis to front load synergy capture.
- Develop Day One requirements and End State plans.
- Design customer, market, product and organizational strategies.
- Address people and culture issues.
- Develop and execute a communications strategy.

Integration / Separation Execution (Post-Announcement)

- Provide “Day 1” stabilization of the organization and functional capabilities.
- Execute and manage integration plans.
- Deploy all clean room analysis and immediately execute on synergy opportunities.
- Define customer retention, workforce transition, communication and growth plans.
- Integration Execution Support.
- IP rights protection and management.

Source: Deloitte Development LLC



دورة حياة صفقات الاندماج والاستحواذ M&A
Lifecycle Overview

1 The Importance of Integrated Due Diligence

Illustrative Functional Responsibilities

	Preliminary Due Diligence	Detailed Due Diligence	Integration Planning & Execution / Deal Closing
1 Business Development	• Conduct Financial / Accounting and Tax diligence.	• Finalize negotiated Definitive Agreement. • Compile due diligence reports from functions. • Develop detailed financial model.	• Confirm closing working capital and balance sheet adjustments. • Prepare for close with Legal. • Carry out hand-off to Integration
2 Commercial	• Identify significant concentration risk and any logistical issues. • Consider direct procurement. • Consider contractual commitments.	• Review pricing strategies, elasticity. • Review customer creditworthiness, payment terms, length of relationship. • Review intercompany sales.	• Identify customer relationship owners and retention strategy. • Create customer communication plan. • Identify cross-selling opportunities.
3 Operations/IT	• Conduct site visits. • Assess production performance. • Outline operations & maintenance requirements.	• Define capex requirements. • Identify technical and intellectual capital potential. • Identify significant property & engineering liabilities. • Assess operations & maintenance performance..	• Highlight risk mitigation activities for maintaining operations. • Plan for near-term integration. • Identify opportunities for integrating technical capabilities. • Identify critical resource retention needs. • Conduct asset rationalization.
4 Procurement		• Conduct spend analysis. • Conduct inventory analysis. • Carry out contracts assessment.	• Confirm vendor/supplier strategy. • Confirm procurement processes harmonization strategy.

Source: Deloitte Development LLC.



M&A دورة حياة صفقات الاندماج والاستحواذ
Lifecycle Overview

2 The Importance of Integrated Due Diligence

Illustrative Functional Responsibilities

	Preliminary Due Diligence	Detailed Due Diligence	Integration Planning & Execution / Deal Closing
5 Finance	• Conduct EBITDA normalization. • Conduct preliminary valuation. • Identify potential funding sources.	• Review quality of earnings. • Set definitive agreement working capital target. • Obtain lenders.	• Control of cash upon Day 1. • Readiness to conduct first consolidated financial close.
6 Zakat & Tax	• Identify preliminary tax structure. • Identify cash flow impact of Zakat & tax issues.	• Define Zakat & tax structure. • Identify Zakat & tax liabilities. • Estimate transaction Zakat & taxes.	• Ensure legal entity readiness. • Provide tax input to first close. • Give tax input to payroll readiness.
7 HR	• Highlight executive organization and golden parachute implications. • Identify significant union, severance or pension liabilities.	• Define all HR related liabilities. • Highlight similarities/differences in total comp, titles, perks. • Develop org. charts & headcount. • Review processes, outsource providers.	• Harmonize HR policies, benefits, compensation leveling. • Develop retention strategy. • Provide input on key communication needs.
8 Legal	• Identify significant litigation claims. • Assess non-compete clauses. • Draft term sheet. • Highlight environmental liabilities.	• Legal due diligence. • Anti-trust diligence. • Draft and execute Definitive Agreement.	• Provide guidance on info that can be shared between companies. • Edit and review communications. • Implement “Clean Team”, if applicable.

Source: Deloitte Development LLC.



3 The Importance of Integrated Due Diligence

Illustrative Functional Responsibilities			
	Preliminary Due Diligence	Detailed Due Diligence	Integration Planning & Execution / Deal Closing
9 Risk Management	• Assess target profile and risk focus areas..	• Conduct insurance due diligence. • Conduct FCPA diligence. • Regulatory diligence.	• Harmonize risk management policies, practices, people, processes.
10 Organization Design		• Outline organization integration considerations. • Identify critical executive/staff retention needs (preliminary). • Lead: HR	• Outline options & timing for combining org structures. • Determine org. structure implementation plan. • Lead: HR
11 Synergy Capture	• Identify major sources of synergy (expense reductions, new revenue). • Lead; Business Development.	• Provide deal-model input on synergy opportunities and costs to achieve. • Develop preliminary synergy targets. • Lead: Business Development.	• Lead "bottom-up" synergy validation across teams. • Drive creation of synergy work-plans, accountabilities & metrics. • Prepare synergy realization tracking tool. • Lead: Finance.

Source: Deloitte Development LLC.



أهداف الفحص النافي للجهالة في صفقات الاستحواذ والاندماج Due Diligence

Due Diligence

Due Diligence objectives, activities and outputs can be segmented into three stages within the M&A lifecycle

Phase 1 — Phase 2 — Phase 3 — Phase 4

Integration / Divestiture

M&A Strategy → Target Screening → Due Diligence → Transaction Execution

	Preliminary Due Diligence	Detailed Due Diligence	Final Due Diligence
Objectives	• Identify business risks. • Research scouting issues and contact target. • Make go/no-go decision.	• Analyze data room and any relevant external information. • Feed negotiation, deal structure, valuation and integration. • Make go/no-go decision.	• Obtain signed Definitive Agreements. • Reach favorable Close terms & final pricing. • Organize for integration. • Continuously improve due diligence process.
General Activities	• Identify core team and specialists. • Collect external data. • Review Offering Memorandum if applicable. • Analyze all relevant data. • Develop business case. • Product initial valuation. • Seek management approval.	• Identify due diligence teams. • Hire outside experts. • Collect external data. • Prepare for site visits. • Conduct site visits & conduct analysis. • Refine valuation. • Develop deal structure. • Seek management approval. • Identify integration manager.	• Collect any outstanding data. • Analyze data. • Develop reps, warranties, deal structure. • Conduct final contract analysis. • Negotiate definitive agreements. • Reach final terms. • Execute closing agreements.
Outputs	• Preliminary valuation. • Business case. • Defined due diligence team and plan. • Initial term sheet (proactive process). • Preliminary non-binding indication of interest (auction process).	• Refined valuation. • Due diligence reports. • Proposal for BOD/EMT. • Preferred deal structure. • Submission of final bid/term sheet.	• Completed deal structure/closing. • Due diligence process review. • Integration plan.

Source: Deloitte Development LLC.



Financial Due الفحص المالي النافي للجهالة Diligence

Key Questions That Effective Seller Diligence Can Address:

Business Overview:
- What is being sold?
- What is the history of the business?

Business Environment:
- What are its market, competitive, regulatory and technological environments?
- What are the business' resources?

Business Operations:
- What are the business' products/services?
- How does it address procurement, production, marketing & sales, distribution and support functions?
- What are its corporate governance policies and procedures?

Historical Revenues and Earnings:
- What is the quality and sustainability of historical revenue and earning?
- What is the operating margin profile?
- What does the underlying cost structure look like?

Employee Benefits:
- What are the pension plans and benefit program?
- Are there any funding obligations?
- Are there any significant differences between recorded expenses and cash contributions by company?

Forecasts/Projections:
- What view does management have of the business in the coming three years?
- How does forecasted underlying profit look?
- What are the key assumptions that drive management's forecast?
- Are the projections realistic based on historical performance? How do they compare to historical trends?

Integration/Separation:
- What are the issues and opportunities inherent in the business being sold?
- What are the separation considerations?
- What opportunities are there for the buyer to create value?

Historical Cash Flow:
- How much cash does the business generate and how does it use it?
- How does it manage its working capital?
- How does seasonality impact cash flows generated from the business?
- What is expected annual CAPEX and R&D?

Historical Assets/Liabilities:
- What are the quality of assets and liabilities?
- Are there any potential exposures?
- Are there any assets and liabilities that should be considered to be cash-like or debt-like for purposes of valuation?

Zakat & Taxation:
- What is the company's tax "footprint"?
- Does the company have any direct or indirect exposures?
- Are there any planning opportunities to increase value?
- Are there mitigation strategies?
- Are there tax attributes that can be monetized?

Restricting the scope of seller diligence may detract from its value.